



Оптимизация B2B-продаж.sa_B2B

- 1 Что из перечисленного НЕ является ключевым отличием B2B-продаж:
- 2 Расположите этапы цикла сделки B2B в правильном порядке:
- 3 Установите соответствие между сегментами продаж и ключевыми особенностями:
- 4 Что из перечисленного НЕ влияет на работу с целевой
- 5 Что из перечисленного является преимуществами B2B-рынка:

